

ISP

visana

Thomas Mettler
t.mettler@master.ch



ISP
+ Ergebnisbericht

EINFÜHRUNG

ÜBER DEN TEST

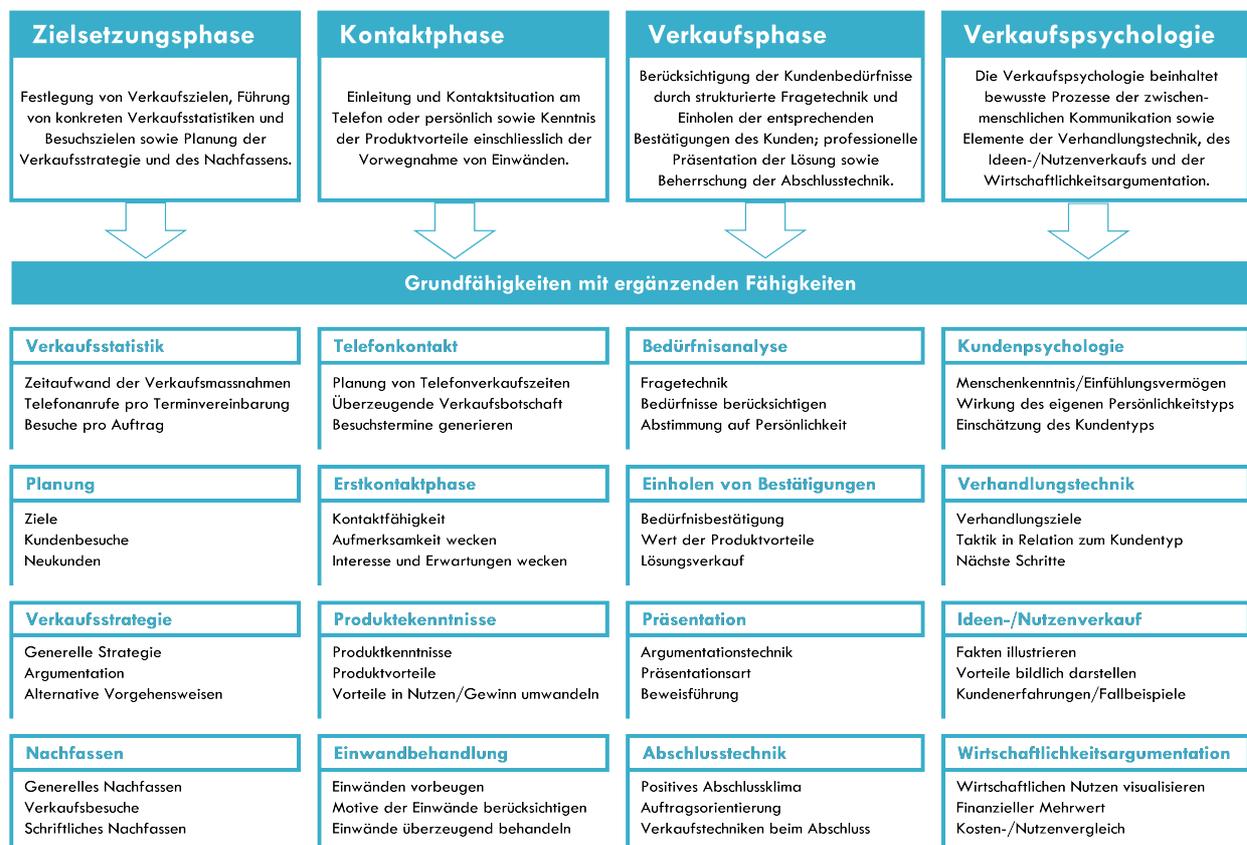
Ziel des ISP (Individual Sales Profile) ist die nachhaltige Steigerung von Qualität und Effektivität der Verkäufer.

Die Ergebnisse basieren auf der Selbsteinschätzung des Verkäufers. Eine nachhaltige Entwicklung der verkäuferischen Fähigkeiten kann nur durch die Wahrnehmung seiner eigenen Stärken und Entwicklungsfelder, durch kontinuierliches Training und persönliches Engagement erzielt werden.

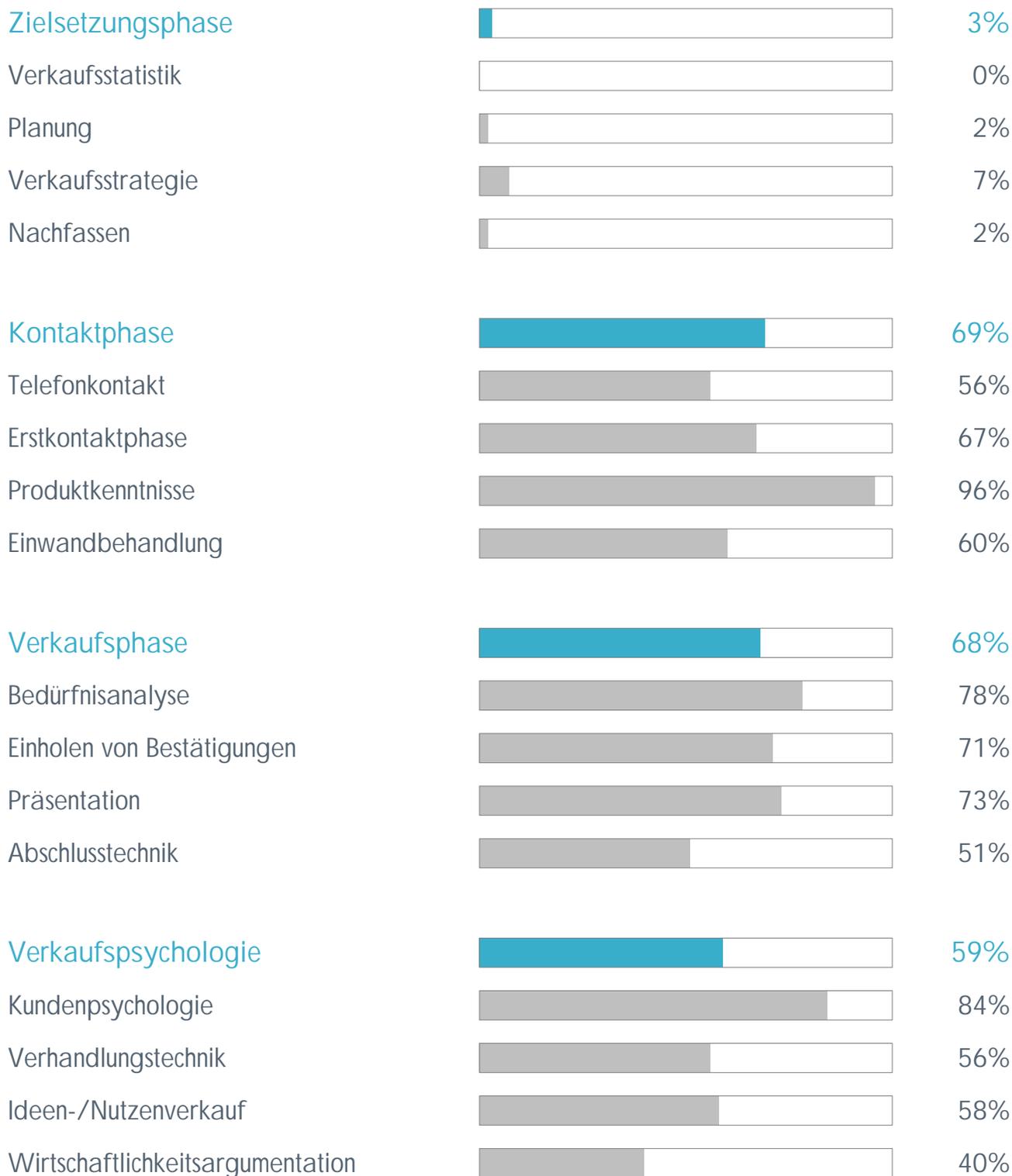
Im Zentrum von ISP steht das persönliche Gespräch zwischen Vorgesetzten / Verkaufsleiter / Trainer und Berater / Verkäufer. Gemeinsam werden die Auswertungen und die weiteren Förder-Massnahmen besprochen.

ERGEBNISSE

ISP orientiert sich an einem umfassenden und in drei Phasen unterteilten Verkaufsprozess sowie der Verkaufspsychologie. Diese sind in 16 Grundfähigkeiten und 48 ergänzende Fähigkeiten gegliedert.

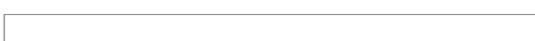


GESAMTAUSWERTUNG



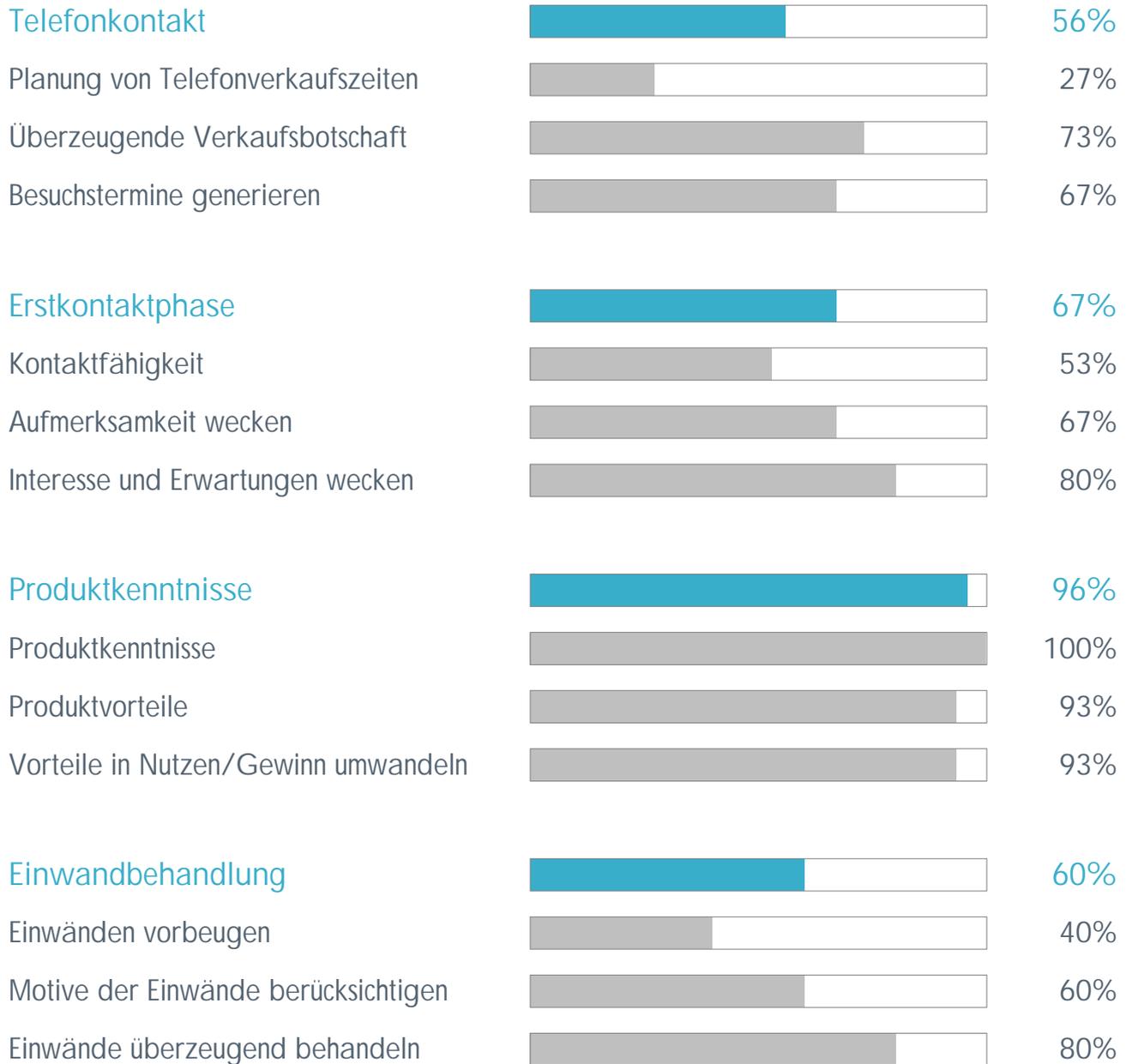
Thomas Mettler

ZIELSETZUNGSPHASE

Verkaufsstatistik		0%
Zeitaufwand der Verkaufsmassnahmen		0%
Telefonanrufe pro Terminvereinbarung		0%
Besuche pro Auftrag		0%
Planung		2%
Ziele		0%
Kundenbesuche		0%
Neukunden		7%
Verkaufsstrategie		7%
Generelle Strategie		0%
Argumentation		20%
Alternative Vorgehensweisen		0%
Nachfassen		2%
Generelles Nachfassen		0%
Verkaufsbesuche		7%
Schriftliches Nachfassen		0%

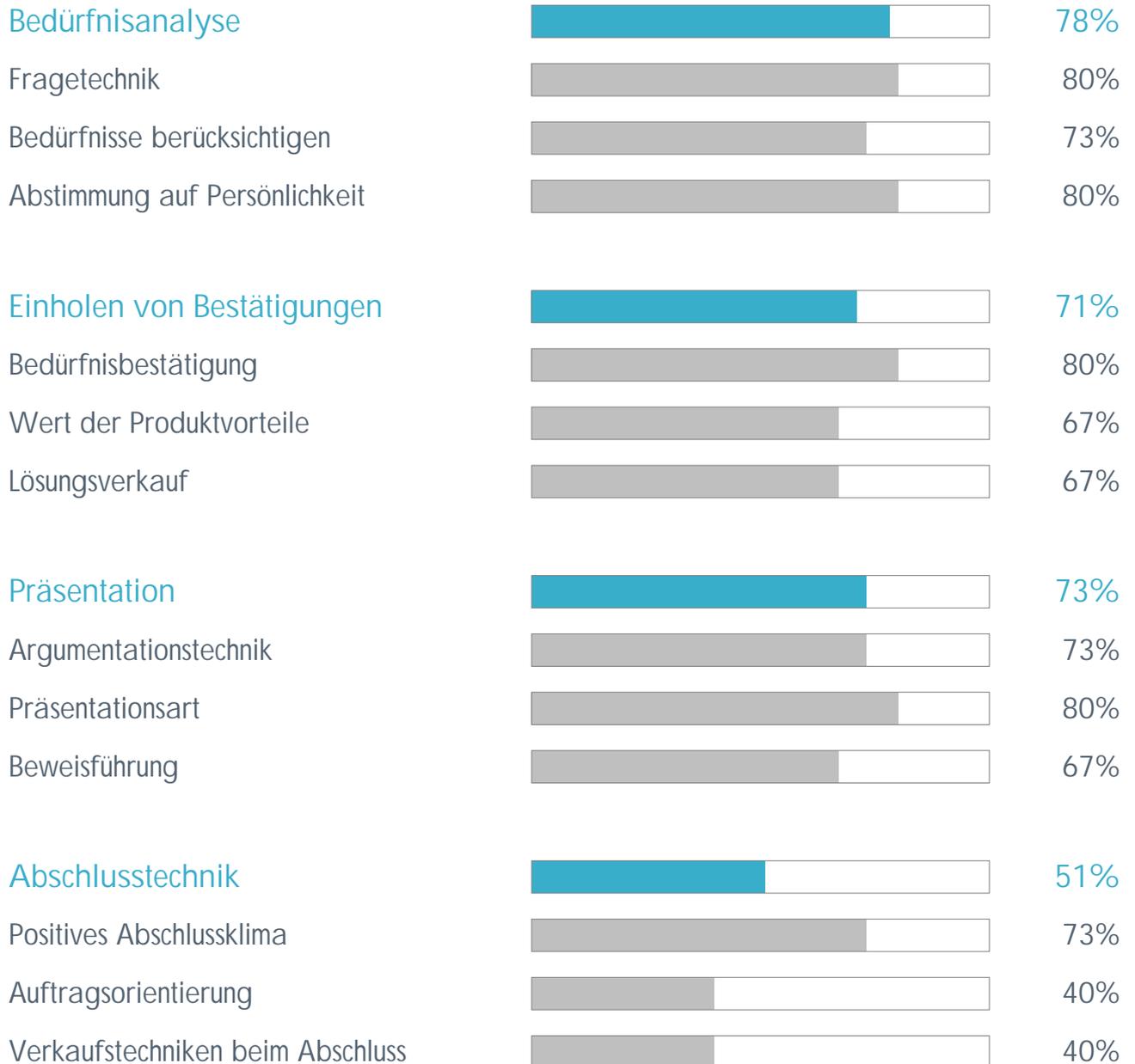
Thomas Mettler

KONTAKTPHASE



Thomas Mettler

VERKAUFSPHASE



Thomas Mettler

VERKAUFSPSYCHOLOGIE

